

## Menggugah Cakrawala Berfikir Menjadi Entrepreneur Muda

Retno Cahyaningati<sup>1</sup>, Fauzan Muttaqien<sup>2</sup>, Heni<sup>3</sup>

Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang, Indonesia<sup>1,3</sup>

Program Studi Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang, Indonesia<sup>2</sup>

Email: retnocahyaningati95@gmail.com<sup>1</sup>, fauzanmuttaqien99@gmail.com<sup>2</sup>, heni880828@gmail.com<sup>3</sup>

### Abstrak

Kegiatan wirausaha merupakan bentuk pembelajaran yang mendorong pengembangan minat wirausaha generasi muda dengan program kegiatan belajar yang sesuai. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan motivasi kepada siswa agar terbangun mindset kewirausahaan yang nantinya mereka dapat menjadi *entrepreneur* muda yang sukses. Peserta kegiatan diseminasi ini adalah siswa yang tergabung pada Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS) di Madrasah Aliyah Negeri Lumajang. Metode pelaksanaan menggunakan konsep diseminasi yang dilaksanakan selama satu hari dengan dua sesi. Pada sesi pertama tim pengabdian kepada masyarakat memberikan materi kewirausahaan, pada sesi kedua memberikan kesempatan untuk berdiskusi pendalaman pemahaman menyusun *business plan*. Hasil dari kegiatan pengabdian ini tentunya memberikan pengetahuan dan motivasi berwirausaha untuk meningkatkan perekonomian keluarga siswa Madrasah Aliyah Negeri Lumajang.

**Kata Kunci:** Motivasi, Manajemen, Kewirausahaan

### PENDAHULUAN

Kemajuan dan perkembangan ekonomi tidak dapat dipisahkan dari generasi muda sebagai gudang kreativitas. Generasi muda sebagai sumber daya produktif yang dengan ide keratifnya dapat membuka cakrawala berwirausaha. Salah satu bentuk kreatifitas yang bisa dijalankan untuk menggugah generasi muda adalah dengan menumbuhkan semangat berjiwa wirausaha. Berbekal semangat jiwa wirausaha sebagai dasar dari pemikiran kreatif dan inovatif, menjadikan generasi muda mampu mengeksplor ide kreatif dalam dirinya, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja dengan keterampilan yang mereka miliki. Semakin banyak anak muda yang berkecimpung di dunia wirausaha, maka produktifitas yang dihasilkan akan semakin meningkat dan berdampak pula pada peningkatan ekonomi nasional.

Jiwa wirausaha pada generasi muda dapat ditumbuhkan melalui sistem pembelajaran program kegiatan belajar yang sesuai. Namun pentingnya semangat berwirausaha tidak didukung oleh pemerintah Indonesia, hal ini terbukti bahwa Indonesia hanya memiliki skor 21% wirausahawan dari berbagai bidang pekerjaan, atau peringkat 94 dari 137 negara yang disurvei *Global Entrepreneurship Index* (GEI) tahun 2018 dan 69,1% millennial di Indonesia memiliki minat untuk berwirausaha yang dilansir dari IDN Research Institute tahun 2019.

Pengembangan jiwa berwirausaha harus dimulai dari sekala kecil yaitu dari lingkungan keluarga, masyarakat, pendidikan sekolah dasar hingga sekolah menengah. Salah satu fokus diseminasi pengenalan pembentukan diri dengan berjiwa wirausaha dilakukan pada Madrasah Aliyah Negeri Lumajang yang dianggap sebagai generasi muda milenial.

Madrasah Aliyah Negeri Lumajang merupakan salah satu sekolah jenjang SMA yang bernuansa Islami di Kabupaten Lumajang. Visi yang dibangun adalah Terwujudnya Insan yang Bertaqwa,

Cerdas, Terampil dan Berbudaya. Dalam upaya meningkatkan keterampilan yang dimiliki oleh siswa, maka Madrasah Aliyah Negeri Lumajang bekerjasama dengan tim pengabdian kepada masyarakat Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang. Kerja sama ini bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang kewirausahaan, selain adanya materi kewirausahaan pada pembelajaran dikelas, mendatangkan tenaga ahli untuk menjadi motivator menjadi faktor penting, harapan kedepan setelah adanya kegiatan diseminasi kewirausahaan para siswa setelah lulus nanti tidak hanya berorientasi mencari kerja, namun mampu menciptakan lapangan pekerjaan.

Kewirausahaan sangat berperan untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia. Yulia (2019) menjelaskan ada beberapa faktor yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia adalah sebagai berikut:

1. Adanya Kewirausahaan, masyarakat dapat memiliki keterampilan untuk menyediakan produk yang memiliki inovasi baru, baik dari segi produk baru, packaging, tampilan maupun service yang diberikan, sehingga produk tersebut memiliki *value proposition* dibandingkan para kompetitor yang ada. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat dapat lebih kreatif dalam menyampaikan ide dan kreatifitas mereka untuk dijadikan bisnis dan mendapatkan keuntungan guna meningkatkan kesejahteraan mereka sendiri.
2. Adanya kewirausahaan, masyarakat tidak tergantung dengan pemerintah seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang digaji oleh pemerintah. Namun dengan berwirausaha masyarakat dapat memberikan kontribusi kepada negara melalui pajak yang dibayarkan dari hasil omset yang mereka dapatkan.
3. Menarik investor asing untuk berinvestasi atau menanamkan modalnya di Indonesia. Adanya investor asing dapat menambah devisa negara.

## **METODE**

Metode pelaksanaan dalam pengabdian ini menggunakan konsep diseminasi pemberian motivasi kepada siswa yang dilaksanakan selama satu hari dengan dua sesi. Sesi pertama tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pengetahuan tentang konsep kewirausahaan, menunjukkan beberapa orang sukses berwirausaha agar mereka termotivasi untuk berwirausaha sehingga mereka dapat menciptakan lapangan pekerjaan, kelebihan dan kelemahan berwirausaha, prospek kedepan dalam mendukung pendapatan Negara, serta metode Business Model Canvas (BMC) kita jelaskan menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh mereka, selanjutnya gambaran umum bagaimana merencanakan suatu usaha (*Business Plan*) dan berbagai macam peluang usaha yang dapat dibangun pada saat studi maupun sudah lulus studi. Pada sesi kedua diberikan materi dan simulasi mengenai pengelolaan keuangan untuk usaha kecil, yang kemudian dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Pada sesi kedua ini dapat diketahui sejauh mana minat dan motivasi peserta untuk berwirausaha. Kegiatan pengabdian ini diikuti oleh kurang lebih 25 peserta, yaitu siswa yang bergabung pada Organisasi Siswa Intra Sekolah (OSIS).

Setelah kegiatan diseminasi dan simulasi dirasa cukup, maka langkah selanjutnya adalah melakukan proses evaluasi. Kegiatan evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektifitas pelatihan dalam membantu dan meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha. Selain itu, kegiatan evaluasi dapat juga digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu bentuk pelaksanaan Tri Dharma bagi dosen. Adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat terutama dalam hal transfer knowledge maupun sharing mengenai kewirausahaan. Sebelum menyampaikan materi tim penerjemah melakukan ice breaking agar tercipta suasana yang akrab dengan melibatkan seluruh siswa peserta pelatihan agar tercipta dinamika yang akrab.



**Gambar 1. Perkenalan dan Diseminasi**

Sumber: Peneliti 2022

Suasana pelatihan yang dinamis tidak akan membosankan tentunya akan berpengaruh positif pada proses pembelajaran dalam pelatihan khususnya pelatihan yang diikuti peserta. Setelah tercipta suasana kelas yang kondusif, kemudian dilakukan pelatihan motivasi agar para peserta memiliki motivasi, khususnya motivasi menjadi pengusaha muda yang sukses. Materi yang diberikan lebih menekankan pada motivasi dalam berwirausaha.

Dalam materi pelatihan manajerial diberikan wawasan mengenai pentingnya 4 (empat) aspek dalam fungsi manajemen yaitu:

a. Aspek Manajemen Pemasaran:

Materi yang diberikan berupa bagaimana menjalankan pemasaran yang lebih efektif dengan melakukan segmenting, targeting, dan positioning. Hal ini diperlukan karena usaha yang mereka lakukan pendekatannya masih pada pendekatan produk bukan pada pendekatan pasar. Apabila membuka mereka lebih dominan menggali potensi di sisi mereka saja, misalkan dari hobi, kemampuan bahkan ada yang bingung karena merasa tidak memiliki potensi, namun seharusnya jika akan membuka bisnis tidak hanya melihat potensi diri tetapi juga potensi lingkungan dan pasar, kita lihat pada lingkungan sekitar, apakah ada barang yang dibutuhkan oleh masyarakat dan dapat dijadikan bisnis. Selain strategi pasar, juga perlu nya taktik pemasaran berupa bauran pemasaran agar para peserta dapat menciptakan, dan juga memasarkan produknya yang diminati konsumen bukan yang diminati oleh penjual (Siregar, Andriany, & Bismala, 2019; Fatimah, 2020) .

b. Aspek Manajemen Produksi.

Pada aspek manajemen produksi diberikan pengetahuan mengenai pentingnya kualitas produk, karena pada hakekatnya kegiatan produksi yang berkualitas bukan hanya pada kegiatan pabrikasi saja, tapi juga terdapat pada usaha kecil. Keterampilan yang diberikan mulai dari bagaimana cara memproduksi sebuah produk hingga menghasilkan produk yang berkualitas, efisiensi pembuatan produk juga disampaikan agar para peserta dalam berwirausaha dapat memenuhi pasar dengan baik dan cepat (Utama, 2019).

c. Aspek Manajemen Sumber Daya Manusia.

Pada aspek manajemen sumber daya manusia diberikan pengetahuan mengenai pentingnya menggali potensi diri, sikap dan perilaku dalam wirausaha. Kemampuan sumber daya manusia dalam menciptakan usaha sangat vital, oleh karena itu kemampuan semua sumber daya pendukung harus ada. Faktor-faktor yang mendukung pelaksanaan usaha adalah tersedianya sumber daya manusia yang kompeten, qualified dan memadai. Untuk awal membuka usaha, sumber daya manusia yang menjadi penentu keberhasilan adalah diri kita sendiri, maka dari itu mari kita belajar menggali potensi diri agar menjadi agar tepat dalam mengambil keputusan memilih jenis usaha yang dapat menguntungkan dan berkembang (Khair, 2019).

d. Aspek Manajemen Keuangan.

Pada aspek manajemen keuangan, para peserta diberikan pengetahuan mengenai pentingnya pengelolaan keuangan. Materi tentang pengelolaan keuangan yang baik dapat meningkatkan pengetahuan, wawasan serta keterampilan seseorang dalam berwirausaha sehingga siswa tersebut sudah memiliki bekal pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk dapat bersaing dipasaran. Pelatihan ini juga dapat membentuk kepribadian atau karakter serta mentalitas seorang wirausaha (B. N. Kelara and E. Suwarni, 2020;Rianto, Olivia, & Fahmi,

2020). Memang segala bentuk usaha memerlukan modal, namun modal bukan faktor utama sebagai penentu keberhasilan seorang wirausaha. Karena modal dapat kita dapatkan dari mana saja asalkan ada niat, pasti usaha dapat berjalan. Adapun jenis usaha yang tidak membutuhkan modal seperti : reseller, justip, afiliasi dan lain sebagainya. Peluang usaha ini dapat menjadi alternatif bagi siswa untuk memulai bisnis.

Beberapa hal yang disampaikan pada pelatihan ini yaitu mengenai motivasi berwirausaha dan perencanaan usaha (*bisnis plan*) sebagai berikut (Suwarni, Rosmalasar, Fitri, & Rossi, 2021);

- a. Bagaimana memotivasi diri untuk memulai berwirausaha;
- b. Cara Membuat Business Model Canvas (BMC)
- c. Cara memilih produk yang mudah diterima pasar;
- d. Strategi menangkap peluang usaha, baik bagi yang belum memiliki usaha sebelumnya atau sudah memiliki ;
- e. Menyusun rencana usaha yang akan dilakukan;
- f. Mengetahui resiko berwirausaha serta siap dengan semua resiko tersebut;
- g. Cara Memasarkan produk
- h. Cara mengembangkan usaha;
- i. Teknik menjalankan usaha berbasis online dengan memanfaatkan sosial media atau situs-situs jual beli lainnya.

Tahap selanjutnya setelah penyampaian materi dan diskusi, tim pengabdian kepada masyarakat mengevaluasi ketertarikan dan motivasi siswa pada wirausaha. Untuk menilai efektifitas pelatihan dan sosialisasi dalam meningkatkan minat dan motivasi siswa untuk berwirausaha, maka dilakukan evaluasi. Selain itu, evaluasi juga digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan pengabdian. Pada kegiatan pengabdian ini, evaluasi dilakukan dengan cara melalui pemberian pertanyaan pre test dan post test kepada peserta. Kuisisioner dibagikan sebelum dan setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Hasil evaluasi dapat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1. Hasil Kuisisioner**

Nomor Peserta	Nilai	
	Pres Test	Post Test
1	71	80
2	70	70
3	56	80
4	67	85
5	65	77
6	59	90
7	66	66
8	76	80
9	68	90
10	55	75
11	58	80
12	70	80
13	73	80
14	81	100
15	56	89
16	40	68
17	55	78
18	55	75
19	77	90
20	56	84
21	49	66
22	70	75
23	76	80
24	80	100
25	55	60
26	45	75

Nomor Peserta	Nilai	
	Pres Test	Post Test
27	60	90
28	80	90
29	80	88
30	55	78

Hasil kuisioner pre test dan post test yang telah dilakukan sebagaimana tabel 1 diatas, menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui diseminasi kewirausahaan kepada siswa MAN Lumajang ini diterima dengan baik oleh peserta. Hal ini dapat dilihat dari nilai responden yang meningkat. Hasil kuisioner untuk mengevaluasi pemahaman dan minat berwirausaha menunjukkan ada peningkatan minat siswa untuk berwirausaha setelah dilakukan pendampingan. Hal ini dapat dilihat dari respon jawaban siswa yang pada poin pernyataan setelah diberikan pelatihan mengalami kecenderungan meningkat motivasi dan minat untuk berwirausahaan.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan melalui diseminasi kewirausahaan pada siswa Madrasah Aliyah Negeri Lumajang berjalan dengan baik. Motivasi dan minat siswa untuk berwirausaha tergugah. Hal ini dbuktikan dengan adanya hasil pre test dan post test yang diberikan, respon jawaban siswa yang pada poin pernyataan setelah diberikan pelatihan mengalami kecenderungan meningkat motivasi dan minat untuk berwirausahaan. Peserta sangat antusias dalam materi yang disampaikan, diskusi berjalan dengan maksimal karena begitu banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta. eserta siswa sangat antusias dengan materi yang disampaikan dan banyak dari mereka yang ingin memulai berwirausaha dengan memanfaatkan media social.Beberapa peserta siswa yang sangat tertarik untuk mencoba usaha setelah lulus sekolah. Dari hasil kusioner yang dibagikan hampir seluruh peserta siswa menyatakan bahwa kegiatan ini bermanfaat bagi mereka. Namun meskipun demikian, para siswa masih terkendala modal untuk membuka usaha, disamping itu mereka juga belum mampu mengatur waktu untuk belajar dan berwirausaha, sehingga diseminasi kali ini masih dalam tahap langka awal untuk menarik minat mereka pada dunia bisnis.

Melihat keberhasilan tersebut, untuk selanjutnya tim pengabdian kepada masyarakat akan melakukan kegiatan pengabdian yang serupa dengan konsep yang lebih luas lagi, seperti melakukan pendampingan secara berkala pada siswa yang ingin membuka usaha, membantu mereka lebih dalam bagaimana cara membuat dan memasarkan produk.

## REFERENCES

- B. N. Kelara and E. Suwarni. (2020). Peran Informasi Akuntansi Dalam Meningkatkan Pertumbuhan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *J. Ris. Ekon. Dan Bisnis*, 13(1), 45–53. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.26623/jreb.v13i1.2062>.
- Fatimah, F. (2020). The Innovation of MSME Culinary Marketing Strategy. *Indones. J. Law Econ. Rev*, 7. <https://doi.org/10.21070/ijler.2020.v7.464>
- Khair, H. (2019). Kinerja Sumberdaya Organisasi Dalam Perspektif Kewirausahaan Sebagai Upaya Peningkatan Keuntungan Usaha UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 1(1), 401–406. Retrieved from <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/snk/article/view/3639>
- Rianto, H., Olivia, H., & Fahmi, A. (2020). Penguatan Tata Kelola Dan Manajemen Keuangan Pada Pelaku Usaha Di Kawasan Wisata Tiga Ras Danau Toba. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 4(2), 291–299. <https://doi.org/10.31764/jmm.v4i2.2050>
- Siregar, G., Andriany, D., & Bismala, L. (2019). Program Inkubasi Bagi Tenant Inwall Di Pusat Kewirausahaan, Inovasi Dan Inkubator Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. ... *Nasional Kewirausahaan*, 1(1), 45–51. Retrieved from <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/snk/article/view/3578>
- Suwarni, E., Rosmalasar, T. D., Fitri, A., & Rossi, F. (2021). Sosialisasi Kewirausahaan Untuk

- Meningkatkan Minat dan Motivasi Siswa Mathla'ul Anwar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(4), 157–163. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.28>
- Utama, D. M. (2019). Penguatan Aspek Manajemen Produksi dan Kualitas Tempe Pada UKM Tempe. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 3(1), 133. <https://doi.org/10.30595/jppm.v3i1.3641>
- Yulia, S., & Mumuh, N. (2019). 208-37-575-1-10-20190709 (1). 3(1), 1–12.